

**Н. Ю. Калмыкова**

## **К ВОПРОСУ ПРЕПОДАВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО И ФАРМАЦЕВТИ- ЧЕСКОГО ТОВАРОВЕДИНИЯ**

**Витебский государственный  
медицинский институт**

**Получение профессиональных знаний в области экономико-товароведческого анализа медицинской продукции основывается на новой трактовке самого предмета товароведения как научной дисциплины. Товароведение призвано участвовать в управлении качеством и ассортиментом товаров на всех стадиях производства и потребления медицинских и фармацевтических товаров. Системный подход экономического обучения по данной дисциплине основывается на знании потребительских качеств товара. При этом товар рассматривается не просто как продукт медицинского и фармацевтического производства, а в совокупности и взаимосвязанности его с рынком, потребителем и поставщиком. На кафедре организации и экономики фармации в курсе медицинского и фармацевтического товароведения студенты приобретают знания и навыки в области товародвижения, коммуникации, маркетинга, ассортимента и др. В учебном процессе используются прогрессивные методы обучения, такие как тесты, ситуационные задачи и деловые игры. Однако время и рынок требуют более модифицированных специалистов в области фармации, владеющих знаниями макро- и микроэкономики, менеджмента, юриспруденции, психологии. Думается, необходимо расширить план обучения в данном курсе как в тематическом так и в учебно-часовом аспектах.**

Организация лекарственного обеспечения существенно зависит от качества специальной подготовки провизора, от уровня его социологической компетентности. Нынешние кризисные явления в практическом здравоохранении в значительной

степени связаны с неготовностью медицинских и фармацевтических кадров действовать в изменчивой социально-экономической и морально-юридической реальности. Введение рыночных отношений и механизмов социального страхования в систему здравоохранения, отказ от традиционных представлений о призвании работников фармации остро ставит проблему повышения качества профессиональной подготовки, формирования активной позиции и личности будущего специалиста - провизора. Время и рынок требуют высококвалифицированных специалистов, владеющих профессиональными знаниями в области производства лекарственных средств, товародвижения, маркетинга, менеджмента, юриспруденции, психологии и т.д.

Многоплановость и сложность данной проблемы требуют совершенствования форм и методов обучения.

В профессиональной подготовке специалистов с высшим фармацевтическим образованием немаловажное значение уделяется вопросам товароведческого анализа медицинских и фармацевтических товаров. Знание потребительских качеств лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники является обязательным профессиональным навыком провизоров-организаторов лекарственного снабжения населения и лечебно-профилактических учреждений. В связи с переходом аптечной службы страны на рыночные отношения остро встает проблема более глубокого изучения специфики проявления личных потребностей, разработки научных основ формирования ассортимента и качества товаров, разработки новых форм и методов оценки системы управления качеством. Товароведение призвано участвовать в управлении качеством, спросом и ассортиментом товаров на всех стадиях производства и потребления.

Такие профессиональные знания в области товароведческого анализа приобретаются студентами фармацевтического факультета на кафедре организации и экономики фармации в курсе медицинского и фармацевтического товароведения. В ос-

нову обучения студентов по предмету положено освоение ими практических навыков по проведению товароведческого анализа медицинских и фармацевтических товаров, определяющих степень их пригодности для использования по назначению.

С точки зрения новой трактовки предмета товароведения как научной дисциплины, она изучает товар не только как продукт медицинского и фармацевтического производства, но и в совокупности и неразрывной взаимосвязи его с рынком в целом и с конкретным потребителем и поставщиком в частности.

Существенные изменения в организации снабжения связаны с заключением прямых договоров о поставках медицинских товаров. Документированное оформление договорных отношений - это юридический и финансовый момент, требующий от обеих сторон (а одна из них - наш провизор) знаний основ юридического права и финансовой системы, что включает в себя механизмы ценообразования действующей модели рынка, структуру каналов товародвижения, хранения и проверки качества товаров, а также необходима полная адаптация к международной системе стандартизации.

На данном этапе развития общества и медицинской науки эта трактовка выражается в том, что провизор в конечном итоге выступает как товаровед. Основная задача экономического образования по курсу товароведения - усвоение студентами основных понятий, категорий, методов товароведения и выработка навыков экономического мышления и предприимчивости. В соответствии с новым учебным планом лабораторно-практические занятия по товароведению начинаются на IV курсе фармацевтического факультета с весеннего семестра с лекционного курса по теоретическим основам товароведения. Всего программой предусмотрено 14 часов лекций, включающих в себя такие темы, как:

- Общие вопросы маркетинга в фармации

- Анализ ассортимента медицинских товаров с точки зрения потребительского спроса (товарная политика аптеки)

- Ценовая политика аптеки

- Стратегия и коммуникация товародвижения

- Реклама - как основной фактор продвижения товаров на рынке

Этих часов для лекционного курса, конечно же, недостаточно. Необходимо их расширить такими темами как:

1. Макроэкономика и международный рынок

2. Микроэкономика

3. Товар, рынок, конкурент, потребитель.

Теоретические знания, навыки и умения студенты отрабатывают на всех практических занятиях путем изучения товара и его функций на основе решения конкретных ситуационных задач. Ситуационные задачи дают возможность развития свободного экономического мышления с принятием в каждом отдельном случае решения соответствующей ситуации на рынке товаров с учетом требований потребителя и требований рынка (модель рынка, сезонность, нозологическая форма заболевания, спрос и т.д.). Результативность приобретенных знаний, умений и экономического мышления проверяется различными способами: один из них - тестовый контроль (входной и выходной), другой - контрольная работа, которая строится по типу ситуационных задач с обязательными выводами и заключениями.

Часть занятий проводится в виде семинаров с применением деловых игр. В сфере обучения деловая игра является моделью для воспроизведения процессов дифференциации и согласовывания интересов, способа организации своей деятельности и принятия соответствующего решения в той или иной игровой ситуации, которая планируется предельно близко к действительности. В деловой игре отражается действительность с выражением ее сущности, складываются и фиксируются разнообразные впечатления, которые про-

изводит игра на всех участников и сам факт ее существования. Кафедрой подготовлены и внедрены в обучение следующие деловые игры:

- Товароведческий анализ с элементами маркетинговых исследований диагностического оборудования, оптики и других изделий медицинской техники.

- Стратегия размещения медицинских и фармацевтических товаров на рынке.

- Выбор поставщика с учетом специфики фармацевтического рынка Республики Беларусь.

- Маркетинговый анализ спроса населения на лекарственные препараты, реализуемые через аптечную сеть с учетом ценового фактора.

- Маркетинговый анализ тары и упаковки.

- Анализ ассортимента лекарственных средств по основным показателям.

- Создание рекламной программы на конкретные товары аптечного ассортимента с учетом фактора конкуренции.

- Разработка концептуальной стратегии маркетинга с учетом особенностей реализации медицинских и фармацевтических товаров.

Научные исследования кафедра ориентирует на изучение аспектов формирования ассортимента и потребления отдельных групп лекарственных средств, в частности, изучение лекарственных препаратов сердечно-сосудистого действия. К научным исследованиям привлекаются студенты, которые выполняют курсовые работы с обязательным экспериментальным материалом и статистическими данными. Основные темы курсовых работ, особенно привлекающих студентов, это:

- Анализ и формирование оптимального ассортимента лекарственных средств различных фармакотерапевтических групп, реализуемых через аптечную сеть.

- Маркетинговый анализ рынка аптечных учреждений различных форм соб-

ственности (на конкретном примере, например, аптека арендного типа, аптека фирмы, "частная аптека" и т.д.).

- Маркетинг информационных услуг.

В настоящее время кафедра планирует дальнейшее углубленное исследование и изучение рынка лекарственных средств, медицинской техники и медицинского оборудования, использование в учебном процессе прогрессивных форм обучения, методов изучения рынка медицинских товаров.

## SUMMARY

N.Y. Kalmikova

### TO A QUESTION OF TEACHING MEDICAL AND PHARMACEUTICAL KNOWLEDGE OF THE GOODS.

The reception of professional knowledge in area of economic and goods analysis of medical production is based to new treatment of the subject knowledge of the goods as scientific discipline. Knowledge of the goods is called to participate in quality management and range of the goods at all stages of production both consumption of the medical and pharmaceutical goods. The system approach of economic training on the given discipline is based on the knowledge of consumer qualities of die goods. In that case the goods is considered not simply as a product of medical and pharmaceutical production, but in connection with the market, consumer and supplier. On faculty of organisation and economy of pharmacy in the rate of medical and pharmaceutical subject knowledge of the goods the students acquire knowledge and skills in area of goods movement, communications, marketing, range and other. In educational process the progressive methods such as the tests, situation problems, business games are used. However time and market demands the more modified experts in the field of pharmacy possessing knowledge micro and macro economy, management, jurisprudence, psychology. Is thought, it is necessary to expand the plan of training in the given rate both in thematic, and in studying - hour aspects.